

## ¿LA EXPORTACIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR AMENAZA LOS ESFUERZOS DE LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO PARA CREAR UN SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR NACIONAL? EL PUNTO DE VISTA DEL PACÍFICO

### CONTEXTO

En los últimos años, el fenómeno de la exportación de la educación ha crecido enormemente. Por ejemplo, entre 1998 y 2003, el número de estudiantes extranjeros declarado en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) aumentó en un 50 % (Indicadores de la OCDE, 2005). La exportación adopta muchas formas diferentes, como el traslado a países extranjeros de personas o materiales, la transmisión electrónica o el desplazamiento de estudiantes al país «exportador».

En el año 2003, 19 % de la matriculación en los centros de educación superior de Australia correspondía a estudiantes extranjeros, y en Suiza esta cifra alcanzaba 17 %. Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Nueva Zelanda y Reino Unido registraron porcentajes de entre 10 % y 13 %.

Australia, Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos reciben 70 % de todos los estudiantes extranjeros de los países de la OCDE. Por lo tanto, estos países se consideran exportadores. Por otra parte, China (incluido Hong Kong), India, el Sudeste Asiático (especialmente Malasia y Singapur) y Oriente Próximo se consideran importadores.

### EL ESPECIALISTA ERRANTE

La figura del especialista errante nos ha acompañado durante muchas generaciones. Su argumento principal es que el conocimiento no es sólo local y que cuando la comunicación a distancia no era tan fácil como ahora, quien deseaba adquirir conocimientos que no estuvieran disponibles localmente no tenía más remedio que viajar. En el ámbito local, el especialista puede aprender sobre su propia cultura, mientras que, si viaja al extranjero, puede aprender aspectos que sólo conoce un profesor lejano.

A lo largo de los años, la superación de las fronteras nacionales en la educación ha adoptado muchas formas diferentes; podemos citar como ejemplo las becas del Plan Colombo y otras ayudas. Esta situación no se conocía con el nombre de «exportación educativa», aunque

muchos estudiantes viajaban a EE.UU., Australia y otros países. Un ejemplo más reciente es la comercialización de la educación derivada de «la exportación y la importación educativa».

### CAUSAS DE LA EXPORTACIÓN

Existen diversas causas de la exportación educativa, entre las que se incluyen las ayudas, los motivos económicos, la demanda del consumidor, la cultura y la reputación. No suele haber una sola causa, salvo en unos pocos casos, pero es posible identificar la presión de los proveedores (por ejemplo, Australia y el Reino Unido desean generar ingresos derivados de la exportación), la demanda de los consumidores (por ejemplo, la educación superior de EE.UU. ha conseguido una reputación excelente) y los vínculos culturales (por ejemplo, a lo largo de los años muchos estudiantes de la mancomunidad británica han seguido sus estudios en el Reino Unido y muchos estudiantes de países francófonos se han desplazado a Francia).

También existen otras causas secundarias, como:

- La ayuda a los países en vías de desarrollo.
- Las ventajas culturales para los estudiantes locales (cuando la exportación de la educación se basa en la importación de estudiantes).
- El reconocimiento institucional (por ejemplo, una institución puede facilitar cursos en el extranjero como «artículo de reclamo», buscando un reconocimiento de su reputación, con el objetivo de atraer a otros estudiantes).
- El posicionamiento global en cuanto a reputación (por ejemplo, la Universidad de Monash declaró su intención de convertirse en una universidad internacional).

Esta variedad de causas implica que resulte imposible categorizar de forma tajante la exportación educativa como una amenaza o una ventaja, como una ayuda o un obstáculo. Los efectos tam-

bién son diversos, y la situación está cambiando muy rápido. Existe una corriente de pensamiento que considera que sólo la caridad altruista puede ser beneficiosa y que cualquier motivo interesado es malo y tiene por fuerza consecuencias negativas. La corriente de pensamiento opuesta considera que sólo el desarrollo económico y el crecimiento tienen el impulso necesario para seguir obteniendo resultados ventajosos. En realidad, muchos servicios (como los médicos, recreativos, educativos, etc.) están en manos de empresas privadas, y es totalmente posible que el cliente quede satisfecho y que, al mismo tiempo, la empresa obtenga beneficios.

¿Cómo es posible? La empresa se informa de qué quieren sus clientes reales y potenciales y, si es necesario, se centra en un mercado específico en el que puede satisfacer esos deseos y al mismo tiempo obtener beneficios. Este concepto también funciona en el ámbito de la exportación educativa, siempre que el concepto de «cliente» incluya no sólo a los estudiantes reales y potenciales, sino también a sus países de origen o a los países en los que estudian. Las instituciones exportadoras trabajan cada vez más con los gobiernos de aquellos países en los que se comprueba que la institución puede satisfacer las necesidades que el propio país no ha podido satisfacer por sí mismo. Volveremos a hablar de ello en el apartado «¿Quiénes están al mando?».

### ¿CONSTITUYE UNA AMENAZA?

Muchos países son reacios a la exportación educativa porque les preocupa que el aumento de la exportación constituya una amenaza para los importadores. Por analogía, podríamos plantearnos si un supermercado constituye una amenaza para los esfuerzos de un individuo que se autoabastece de las verduras que él mismo cultiva. La respuesta es «no», porque el individuo no está obligado a comprar productos en el supermercado. En realidad, el supermercado constituye un apoyo y un recurso alternativo para el individuo:

puede abastecer al individuo hasta que su huerto sea productivo y es un recurso de emergencia al que éste puede recurrir si su cosecha se echa a perder.

Esta analogía funciona bastante bien si tenemos en cuenta que el supermercado representa una empresa mucho mayor que el agricultor privado y, por lo tanto, constituye un apoyo y un recurso alternativo muy seguro. Del mismo modo, el abanico de exportadores disponibles para cualquier país que desee importar educación es amplio y permite realizar una buena elección.

El supermercado podría constituir una amenaza para el agricultor privado si decidiera que está en contra de su modo de actuar y buscara medios legales o ilegales para detener su actividad. Del mismo modo, los requisitos de comercio libre en la educación superior pueden ayudar a los exportadores de este tipo de educación a acaparar la oferta local, pero los países no están obligados a perpetrar las disposiciones en materia de educación superior del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Sin embargo, en ocasiones puede suceder que un país más fuerte ejerza presión para que se acepten disposiciones en materia de educación que no son especialmente bienvenidas.

Algunos países se muestran favorables a la importación educativa, y es totalmente posible que los fundamentos de la importación y los de la exportación sean compatibles. En China, el 70 % de los actuales rectores universitarios han estudiado en el extranjero, un aspecto que se considera positivo.

Ahora la pregunta que se plantea es la siguiente: ¿Quiénes están al mando? De nuevo, volveremos sobre ello más adelante.

## VENTAJAS

En realidad, la exportación de la educación puede ser beneficiosa para el importador, tanto si se trata de un país desarrollado como de un país en vías de desarrollo. Por ejemplo:

- Si el sistema de educación superior local es débil y la educación entrante puede compensar esta deficiencia, la oferta total de educación superior disponible localmente será más sólida. Malasia ha acogido a un pequeño número de campus extranjeros sobre la base de este razona-

miento. Además, cuando Malasia empezó a preocuparse por la salida hacia el extranjero de los fondos destinados a la financiación de las tasas, no inició una campaña contra la matriculación con proveedores extranjeros, sino que fomentó acuerdos «3+0» para que las tasas permanecieran en el país. (Las denominaciones «1+2» y «2+1» se refieren a acuerdos en los que un estudiante cursa el primero o los dos primeros años de una licenciatura, respectivamente, en su país de procedencia, seguidos de dos años o un año más en el país de la institución. Por analogía, el término «3+0» se aplica a las titulaciones de tres años cursadas totalmente en el país de procedencia del estudiante. Este término no tiene tanto sentido y el concepto es esencialmente el de un programa de franquicia.)

- En ocasiones, el mercado local es demasiado pequeño para dar soporte a un amplio abanico de instituciones y ofertas, y las instituciones extranjeras permiten suplir estas carencias. Singapur ha adoptado la política de invitar a instituciones seleccionadas con buena reputación internacional a operar en su territorio.
- En otros casos, la demanda local puede ser mayor de la que puede satisfacerse a corto plazo. Hace algunos años, Hong Kong anunció su deseo de elevar rápidamente la proporción de matriculaciones en licenciaturas en la cohorte de población con edad para ello. Esto atrajo a un elevado número de proveedores extranjeros, que han trabajado mayoritariamente con las instituciones de educación superior públicas locales, reforzando, de este modo, su oferta.

## ¿QUIÉNES ESTÁN AL MANDO?

El país «importador» puede especificar qué tipo de educación necesita y qué importará. Dada la creciente movilidad internacional de trabajadores, un país previsor tendrá una mezcla planificada de proveedores locales y extranjeros.

Un estudio de 2003 sobre agencias de calidad realizado por la Red de Calidad en Asia-Pacífico indica que varios países tienen agencias que se responsabilizan de las operaciones en el extranjero (principalmente los países exportadores «tradicionales», pero también

países como India y Malasia), que prácticamente todos los países encuestados tienen agencias que se ocupan de las operaciones entrantes (incluyendo los países exportadores «tradicionales») y que todos los países encuestados tienen listas de las instituciones autorizadas para trabajar en el país.

Como ejemplo de los requisitos que debe satisfacer la educación importada, Malasia dispone de especificaciones sobre el número de campus sucursales, de estudiantes y de profesores extranjeros, así como otros requisitos y especificaciones relevantes para el país que están relacionados con el grado de compromiso económico de ambas partes. Hong Kong exige a los proveedores extranjeros que se registren y se sometan a un seguimiento externo (del que se encarga el Consejo de Acreditación Académica de Hong Kong o, en algunos casos, la organización asociada de Hong Kong).

Es importante que todos los países planifiquen sus sistemas de educación superior. En el proceso de planificación, cada vez es más importante considerar la educación importada y las instituciones extranjeras que operan en el país. Es preciso asegurarse de que la oferta extranjera, adecuada pero inapropiada para el país, no socave la oferta local (en cuanto a precio), y por ello debe evitarse que esta última se desarrolle («la educación de mala calidad suplanta a la educación de buena calidad»). Los requisitos gubernamentales que evitan que ello suceda pueden compararse, por ejemplo, a la especificación por parte del gobierno australiano del número de plazas que necesita el país en las escuelas de medicina.

La Universidad Carnegie Mellon (CMU) constituye un ejemplo interesante a este respecto. Australia es tradicionalmente un exportador, pero actualmente la CMU está exportando a Australia desde EE.UU. ¿Ha analizado Australia si realmente necesita proveedores extranjeros? En realidad, la CMU no está exportando a Australia, sino a través de Australia: el principal objetivo de la CMU no son los estudiantes australianos, sino los estudiantes asiáticos que desean recibir una educación estadounidense y les resulta más cómodo tenerla más cerca de casa.

Pero, ¿por qué motivo puede resultar más atractiva la CMU en Adelaida que

una universidad estadounidense instalada en una ciudad asiática? Es decir, si el objetivo de la CMU es acercarse a los estudiantes asiáticos, ¿por qué se instala en Australia y no en un país asiático? Probablemente, la respuesta es que fueron invitados y se les indemnizó ante posibles pérdidas. «Durante los últimos cuatro años, la CMU ha implantado programas universitarios en Grecia, Corea del Sur, Qatar y Japón. Normalmente ha negociado para conseguir que una universidad o gobierno local pague las instalaciones y el apoyo no académico. “Nos sentimos muy cómodos en este ámbito y no arriesgamos demasiados recursos si las cosas no salen bien”, explica Mark S. Kamlett, el preboste.» («America's Hot New Export: Higher Education», Chronicle of Higher Education, 17 de febrero de 2006.)

El gobierno de Australia del Sur invitó a la CMU a instalarse en Adelaida con la intención de fortalecer la imagen comercial y económica local y atraer importaciones. Este objetivo respondería a la pregunta del párrafo anterior sobre los motivos por los que Australia podría estar interesada en alojar a proveedores extranjeros.

El seguimiento aplicado a la CMU por parte de las autoridades australianas incluye una fase de análisis inicial, así como revisiones y acreditaciones continuadas. Esta separación entre concesión de licencias y calidad quizá sea el enfoque más eficaz que puede adoptar un importador. La fase de aprobación básica puede englobar cuestiones como la inversión de capital, el número de estudiantes, el contenido académico y los objetivos educativos. Realizar análisis externos de la calidad con regularidad puede obligar a la institución a respetar de forma sostenida sus requisitos, así como confirmar la idoneidad de la experiencia educativa y los resultados obtenidos.

Las agencias de calidad de los respectivos países pueden tener un papel determinante en este ámbito si colaboran en el análisis de la calidad de las operaciones y tratan conjuntamente con los implicados de los países exportadores e importadores. Varias agencias de la zona de Asia y el Pacífico han firmado acuerdos de cooperación con otras agencias de la región y externas

para abordar y desarrollar este tipo de colaboración en concreto.

## EVOLUCIÓN

Las necesidades, motivos, reacciones y consecuencias en este ámbito no son estáticos. Esto significa que la planificación debe ser explícita y exhaustiva. A continuación se exponen varios motivos y enfoques de forma cronológica, aunque en realidad es probable que todos ellos aún coexistan.

### 1. *Vender lo que tenemos.*

Encontramos un ejemplo de este enfoque a finales de la década de 1980, cuando las instituciones australianas identificaron los cursos que podían ofrecer y los comercializaron en el ámbito internacional. Inicialmente, se dio cabida a los nuevos estudiantes extranjeros aprovechando la capacidad libre de las instituciones australianas. A medida que se identificó la demanda estudiantil, las instituciones australianas incrementaron su capacidad en ámbitos como el comercio y la tecnología de la información para satisfacer esta demanda.

### 2. *Vender aquello que quieren otros países.*

A medida que aumentaban las cifras de estudiantes en el extranjero, los países «importadores» empezaron a considerar detalladamente qué educación necesitaban y a identificar instituciones extranjeras autorizadas cuyas titulaciones se convalidarían o en las que los estudiantes serían subvencionados. En ese momento, las potenciales instituciones exportadoras empezaron a discutir con las autoridades de los países en vías de desarrollo qué necesidades nacionales podía satisfacer la institución. Corea, por ejemplo, detectó problemas en los estudiantes que se desplazaban a EE.UU. para seguir sus estudios, a los que con frecuencia acompañaban sus madres, y decidió fomentar la oferta de educación estadounidense en Corea.

### 3. *La educación exportada se convierte en parte del sistema de educación superior nacional del importador.*

Un ejemplo mencionado anteriormente es la invitación planificada que Singapur hizo a determinadas instituciones

extranjeras para establecerse en su territorio. Estas instituciones extranjeras pueden hacer que el país en vías de desarrollo pase a ser exportador, convirtiéndose en parte del propio esfuerzo exportador de ese país. Por ejemplo, muchas instituciones australianas que trabajan con socios en Singapur «exportan educación superior» a China, matriculando estudiantes chinos en sus operaciones con sede en Singapur.

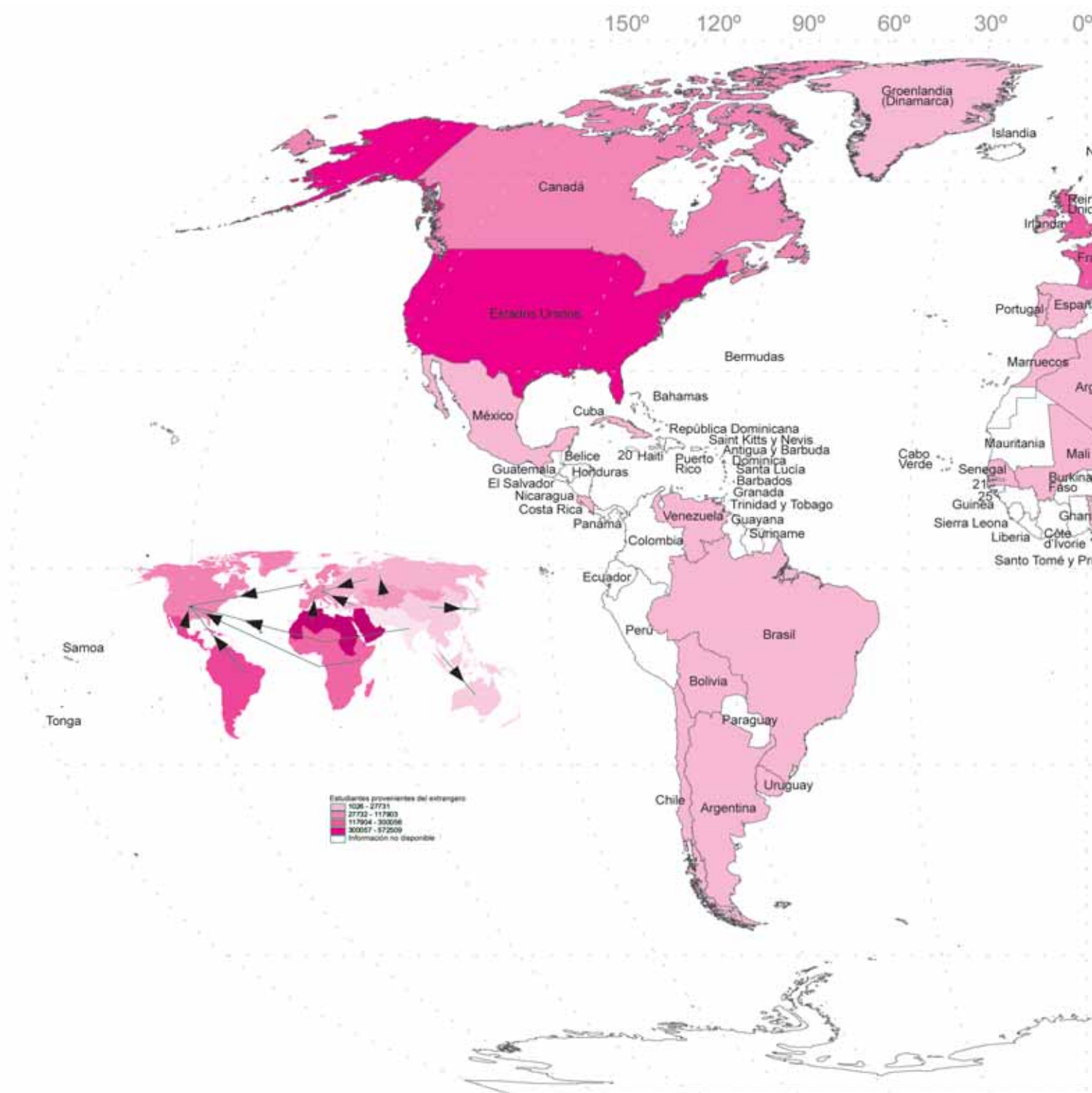
En este caso, debe evitarse que el país importador introduzca las actividades de una institución exportadora en su sistema nacional y así la institución acabe abandonando dichas actividades (probablemente por motivos económicos). Todo ello debe considerarse detenidamente en el momento en que se establece un acuerdo. Podría firmarse un contrato vinculante en el que la institución acceda a quedarse durante un periodo de tiempo determinado y el importador acceda a ofrecer determinadas ventajas durante ese periodo.

### 4. *El importador copia al exportador y se convierte él mismo en exportador.*

En los últimos tiempos se han detectado ciertos movimientos exportadores por parte de los países considerados tradicionalmente importadores, por ejemplo Malasia (con el modelo de «centro del conocimiento») y Singapur (con el modelo de «escuela global»), y por parte de otros países como India (que exporta a Oriente Próximo) y Japón. Esto sugiere que caracterizar a un país como importador no impide que pueda aprender de los exportadores.

## CONCLUSIÓN

La exportación de la educación superior no constituye una amenaza en sí misma y, en realidad, en ocasiones puede ser una gran ayuda y ventaja. Para evitar que se convierta en una amenaza y conseguir que sea una ventaja, el país importador debe dejar claras sus necesidades y asumir un papel activo en la negociación de los acuerdos con las instituciones y los países exportadores. Los organismos encargados de la planificación, la concesión de licencias y la garantía de la calidad deben participar en el proceso, junto con las instituciones.



Notas  
FALTA TEXTO

MAPA 5 PRINCIPALES DESTINOS EN EDUCACIÓN TERCIARIA



